Debriefing

Cotonou, 15.4.2015

Mission Post-Récolte, Benin

Kurt Schneider

24.3. – 15.4.2015

Conclusion

- Les pertes après récolte son significative, mais sous-éstimé par les paysans surtout ce qui concern les pertes qualitatives.
- Les paysans ont adopté une stratégie diversifiée de stockage pour distribuer les risques.
- La gestion post-récolte varie entre le nord et le sud (au dessus du departement des Collines)
- Les paysans utilisent des produits local (naturel) comme les feuilles de neem,des feuilles amères, piment, etc. pour conserver mieux les grains stockés.

Conclusion

- Les paysans de moyen grandeur garde environs 20 – 30% pour la consommation et les semences, le reste est vendu durant l'année.

- La vente se fait en trois moments durant l'année:
  - 25 – 40% au moment de la récolte
  - 10- 20% durant l'année
  - 20 – 30% durant la période de soudure

- Le régime alimentaire et de production de grain varie entre le nord et le sud.

- Au nord
  - le Sorgho,le mil et le voandzou sont les aliments le plus important dont la plus grande partie est stocké pour la consommation et la semence
  - La plus grande partie du maïz, du riz et du niebé est vendu.

- Au Sud
  - Le maïz et le niebé sont les aliments les plus important

Conclusion

- Dans beaucoup de village l'égrenage mécanique avec machine pour le maïs est connu. Un petit nombre de personne l'utilise en achetant le service d'un prestataire.

- Il y a un grand intérèt des paysans d'éxplorer d'autre methode de conservation et de stockage, notamment le silo metallique, les sacs PICS, et autres.

- Les paysans connaissent des produits chimiques pour la conservation, pour defaut de disponibilité commerciale il y a un marché noir.

- Les produits chimiques ne sont pas appliquer d'une facon correcte ce qui diminue leur effectivité.

Conclusion

- Au niveau de l'intérèt d'adoption de nouvelles technologies ou d'amelioration pour le stockage il y a les prefences suivantes:
  - Grenier en terre amélioré
  - Silo metallique
  - Sac PICS

- Sur le marché on peut trouver à des prix raisonable les intrants pour fabriquer les silos.

- Il y a au niveau régional- local des artisans avec un bon niveau scolaire et avec experience prátique pour fabriquer les silos après un entrainement.

Conclusion

- L’attention à la situation Post-Récolte de la part du gouvernement est faible.
- Les efforts faits au début du siècle (2000 – 2002) de la part d’autres institutions de cooperation n’ont pas été suivis.
- Il y a peu d’organisation dans le pays qui appui la thématique Post-Récolte.

Conclusion

Le silo

- Le silo est une option avec une relation coût-bénefice interessante: voir calcule

Le silo peut-être payé avec deux récolte

Silo métallique

Rentabilité

Silo 250 kg

- 15% de pertes de 250kg = 37.5kg
  - 37.5 kg x FCFA 175.- = 6,563.-
- Diferenciel de prix: FCFA 75.-
  - Récolte FCFA 175.- / Soudure FCFA 250.-
  - 250 kg x 50% x Mt 75.- = 9,375.-

Total 15,938.-

Prix du silo: 33,000.-

→ Silo payé avec deux récoltes

Rentabilité

Silo 500 kg

- 15% de pertes de 500kg = 75kg
  - 75 kg x FCFA 175.- = 13,125.-
- Diferenciel de prix: FCFA 75.-
  - Récolte FCFA 175.- / Soudure FCFA 250.-
  - 500 kg x 50% x FCFA 75.- = 18,750.-

Total 31,875.-

Prix du silo: 57,900.-

→ Silo payé avec moins que deux récoltes

Coût de stockage de differentes méthodes pour 100 kg /an

(Investissement et coût operationnelle)

Méthode	FCFA
Grenier amélioré en bois	2,750
Grenier en terre amélioré	2,300
Grenier en terre amélioré sur tata	2,700
Sac polypropilène	1,400
Sac PICS	1,450
Silo (500kg)	645

Prix de vente silo: différente capacité

		100kg
• Silo 250 kg	FCFA 35,000.-	14,000.-
• Silo 350 kg	45,000.-	12,850.-
• Silo 500 kg	60,000.-	12,000.-
• Silo 1000kg	80,000.-	8,000.-

Recommendation

Contenue

- Choix - Améliorations
- Businessmodel
- Stratégie
- Extension - Projection:
  - Methodologie de promotion
  - Start-up / Follow up
  - Training: Artisans, Extension people
  - Material supply
  - Microfinance
- Points critique: Faire attention!

Recomendation

Choix - Améliorations

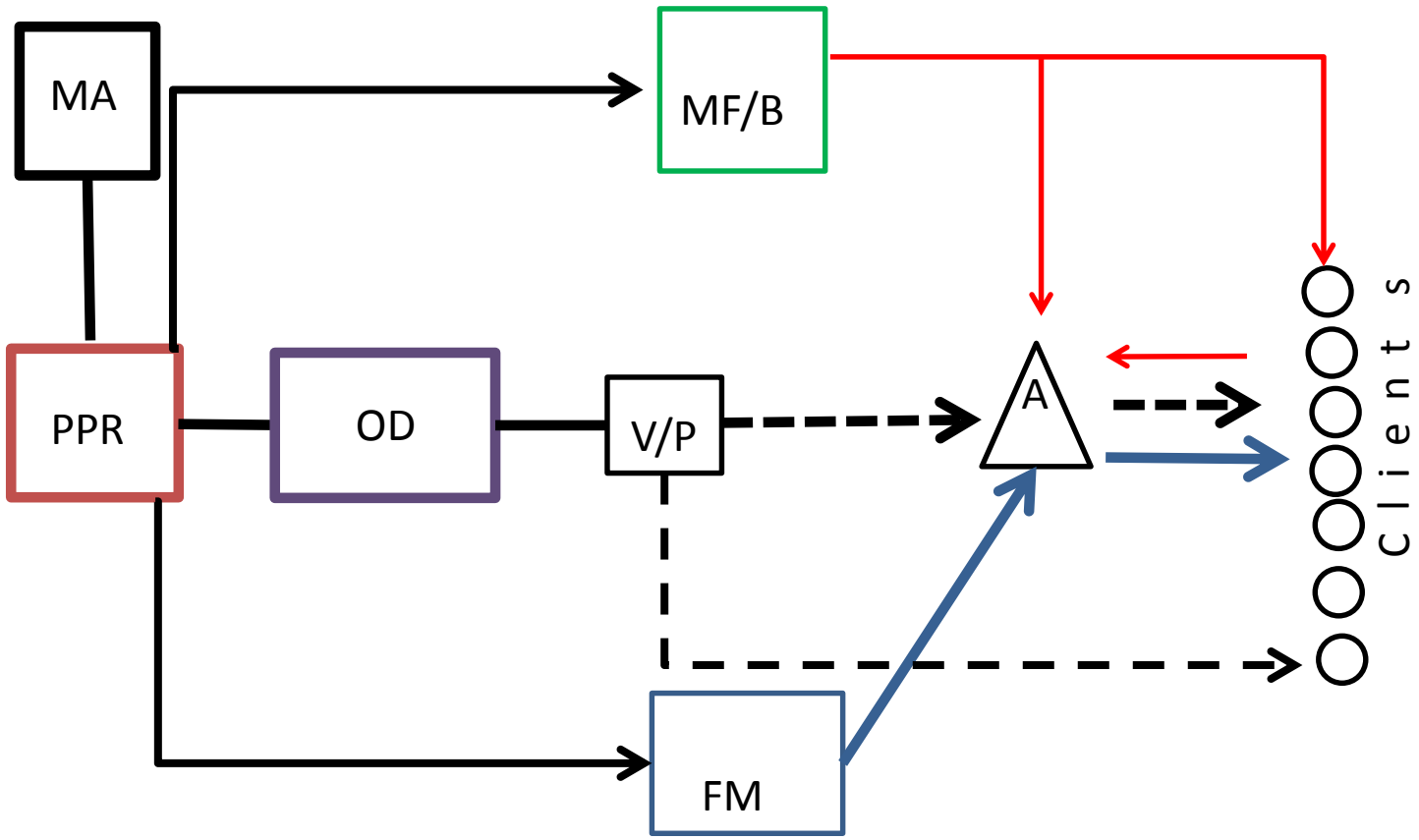
- Faire le choix sur un nombre limité de technologies pour focalisé l'effort dans l'adoption des ameliorations.
- Le menu de technologies proposé:
  - Silo metallique (250kg, 350kg et 500kg)
  - Grenier de terre amélioré
  - Sac Polypropilène
  - Grenier en bois amélioré (pour le sud)

Choix

Recomendation

- Modèle d'affaire
  - 1ère étappe
    - Publique – Privée pour commencé (2 à 3 ans)
    - Explorer la participation des entreprises privées (Sidebusiness)
    - Explorer / Preparer un mecanisme de financement avec banque local ou inst. Microfinance
  - 2éme étappe
    - Renforcer le modèle privée en colaboration avec:
      - Des entreprise local (Agribusiness)
      - Des entreprises nationales (Agribusiness, Industrie de tôle, autres)

Modéle d'affaire 1 : Publique - Privé



Légende:

- Prom./Vente
- Accord
- Flux financier
- Fourniture Mat.

Légende:

PPR: Project MA: Etat (Ministère de l'Agriculture)
OD: Organisation de Développement (ONG)
V/P: Vulgarisateur / Promoteur
FM: Fournisseur de Matériel
A: Artisan
MF/B: Microfinance / Banque

Recomendation

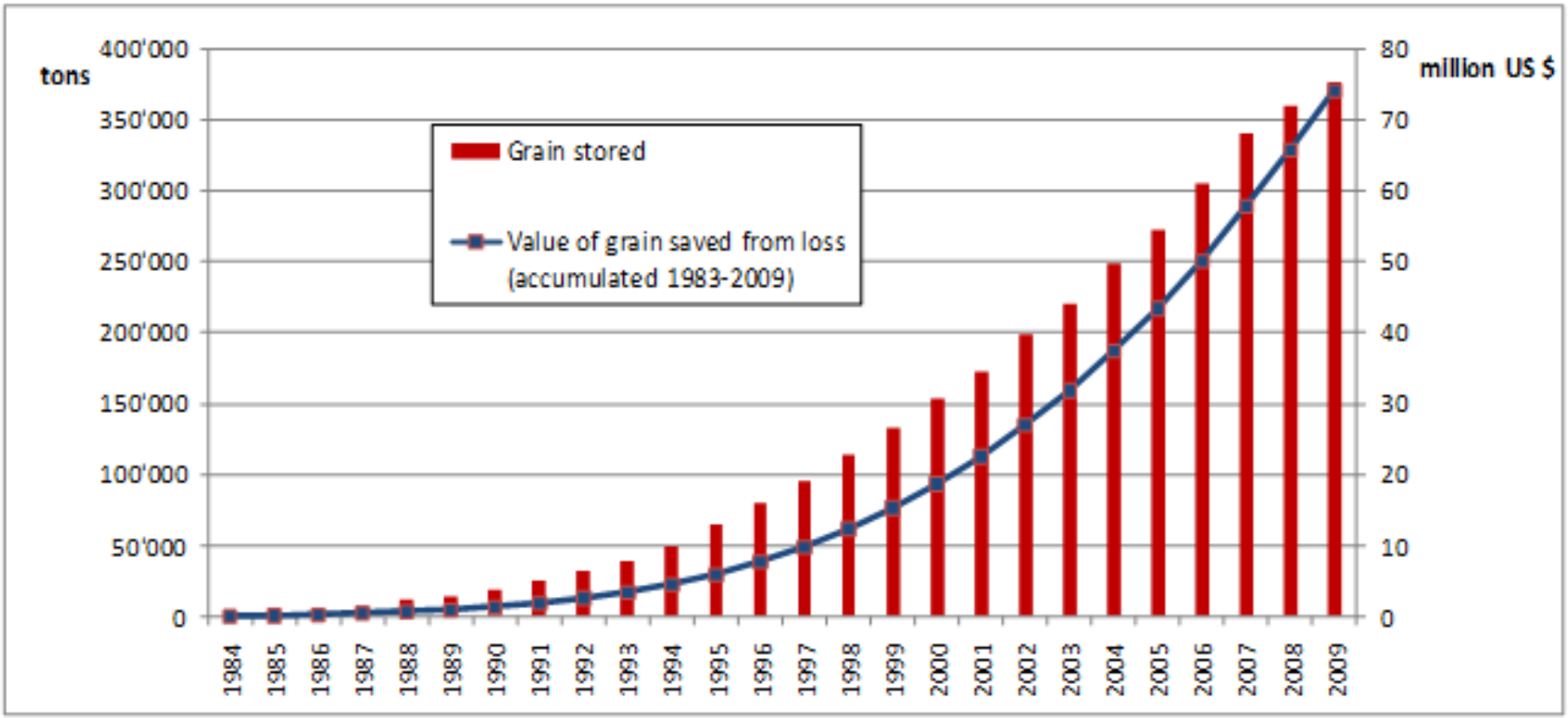
Stratégie

- Creer un marché:

  offre et demande

- Promouvoir dans un premier moment la demande en faisant des demonstrations dans les villages (10 à 20 silos par village)
- Former les promoteurs en connaissance Post-Récolte (cours de formation de 3 jours)

Grain stocké dans silos métalliques Amérique Central



Projection de transfer silo métallique

Population interessé: 30%

Taux d'adoption:

- 1. année: 2%
- 2. année. 4%
- 3. année: 8%
- 4. année: 16%

Ex. Population village: 250 familles dont 75 (30%) interessés

- 1. année: 2% 2 familles
- 2. année. 4% 4 familles
- 3. année: 8% 8 familles
- 4. année: 16% 16 familles

Total (4 ans) 30 familles

Recomendation

Projection – Extension

30 villages – 840 silos – 4 années

- 1 année: 120 silos de promotion (6 village)
- 2 année: 120 silos de promotion (6 villages)
  60 silos d'adoption
- 3 année: 60 silos de promotion (6 villages)
  150 silos d'adoption
- 4 année: 60 silos de promotion (12 villages)
  270 Silos d'adoption

Recomendation

Start up - Promotion

- Faire des sondages de concepte dans chaque village avant d'installer des demonstration (travailler à l'aide d'image)
- Installer des technologies de demonstration en accord avec un lider local
  - Faire un accord d'achat avec prix préferenciel
  - Assurer un bon suivie (Control de qualité)

Recomendation

Methodologie de promotion et d'extension

- Appliquer le méthode de sondage de concept avec entretien individuel et de focus groupe.
- Acompagner chaque artisan avec un promoteur / vendeur.
- Préparer du matériel de promotion (afiche, comique, fiche visuelle, etc.)
- Préparer des mode d'emploi (afiche sur le silo)
- Assurer la disponibilité du matériel d'intrants (tôle, étain, produits de conservation, outils, etc.

Recomendation

Artisan

- Assurer la qualité des produits
- Commencer après la formation avec la fabrication de dix silos (Paiement des outils)
- Formation et selection d'artisan:
  - Raisoner le densité d'artisan par région (2 artisan pour 2 à 3000 famille)
- Assurer l'obtention des outils

Recomendations

- Explorer option de subventionnement a travers le gouvernement ou industrie du cotton. Les options suivantes peuvent –être considerées:

1. Livraison du Matériel:
   - Le gouvernement achète les tôles et le paysan paye la main d'ouevre et le transport.
   - Le projet assure que seulement les paysans sélectionnés ont accès à cette option.

2. Reduction du Prix:
   - A traver un system de voucher, le gouvernement paye une subvention de 50% au paysan selectinoné.

Recomendation

Attention

Le succès du silo dépend principalement de 4 aspects:

1. Séchage du grain
2. Qualité du silo
3. Emplacement
4. Traitement du grain

Recomendation

Attention

Utilisation du silo dans les régions humides (sud du Benin)

Dans ce cas il faut surveiller:

1. Le bon séchage du grain < 14%
2. L'emplacement du silo à l'intérieur de la maison

1. Avant de promouvoir le silo a grande échèlle dans ces régions faire un petit pilote (3 x 10 silos pour six mois)

Merci beaucoup